

新規開拓のトーク・ツールから、作戦プロセスまで！

新規開拓を絶対成功させる！やり方はこれだ！

開催日：2010年9月16日(木) 10:00～16:45

会場：りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

講師：(株)CBC総合経営研究所 ^{やまかわひろまさ}
代表取締役 **山川裕正氏**

略歴：

1951年生まれ。75年早稲田大学 政経学部卒。大手百貨店のフロアマネージャー、リース会社の業務システム責任者を経て、大手コンサルティング会社で経営戦略、マーケティング戦略、システム改善などの業務を経験。1988年に独立。中堅・中小企業の経営診断、営業力強化などの指導に豊富な実績を持つ。オリジナリティの高い明快な講義と具体的に実践的な指導に豊富な実績を持つ。各種セミナー講師としても活躍中。
<著書>『赤字は悪！儲かる営業部隊はこうつくる』(清話会)、『社長！儲ける営業に変えましょう』(日本実業出版社)、『絶対に勝つマトリックス営業』『こんな営業は今すぐやめろ』『普通の大型リーダーが最強の組織をつくる』『ズバリ！トップ営業をめざす商談術』(以上プレジデント社)など。

特色

不況突破には、新規開拓が絶対条件。ところが新規開拓が上手くいかないという声をよく聞きます。「環境が厳しいから...?」そんなことは全くありません。できている人はできているのです。むしろそんな「売れない理由さがし」に陥っているから売れないのです。まず、その負け犬根性を払拭することから始めなければなりません。特にルート営業中心の営業マンにとって、新規開拓を成功させるためには、大きな発想の転換と行動変革が必要です。

本セミナーでは、営業部門の最前線で実践コンサルティングを行っている山川講師が、その豊富な経験をもとに新規開拓のやり方を具体的にご指導いたします。またフォーマットやツールも公開いたします。多くのおみなさんのご参加をお待ちしております。

カリキュラム

録音・録画はご遠慮下さい。

- 新規開拓、スローガンから実行へ！
～新規開拓こそ、業績アップの絶対条件～
(1)新規開拓できなければ、営業失格！
(2)大型優良見込み客こそ、開拓出来る現実！
(3)既存客営業も、開拓型に転換しよう！
- 新規開拓がうまく営業は、ここが違う！
～既存営業の営業スタイルを180度転換せよ！～
(1)営業マンの業績格差はどんどん拡大する
(2)ルート営業と新規開拓は、営業スタイルが全く異なる
(3)新規開拓に成功する9つの視点
(4)初回訪問、最初の一分の集中力を磨け！
(5)新規開拓を単発商談に終わらせるな！
会社対会社の関係に進化させてこそ、成果が高まる！
(6)新規開拓にメゲナイ発想とは
(7)「見切り見極め」の勇気とノウハウを身に付ける！
- 新規開拓は、こうすれば必ず成功する！
～狙いを定めよ！“自信と信念”を鮮明に持て！～
(1)営業の「人を動かす」
(2)トライ＆エラーがスタートライン
(3)これでバッチリ！自信の持てる提案トークの作り方
(4)提案トークに添った、提案書の構成
(5)1枚提案書は、こんなに簡単に作れる！
(6)説得力がグングン増す5つの要素
- 新規開拓は、売り込むな！“聞き込み”だ！
～お客様の事情を知らず、売れる訳がない
(1)売れない営業マンに共通するパターンとは
(2)顧客情報は、「事例と仮説」を投げかけて取る！
(3)確認と共感があるから交流が深まる
(4)質問で、お客様を巻き込み導く
(呼び水 投げかけ 突っ込み 恐れ気づかせ質問)
- “作戦プロセス”に徹底してこたえろ！
～顧客と商品で異なる作戦ストーリー～
(1)まず新規開拓の基本手順を体で覚えよ！
(2)新規開拓で売り込むのは商品ではない！
(3)市場・顧客に合わせたマトリックス営業とは
(4)領域を間違えたら新規開拓に失敗する
(5)4つの領域から新規開拓のストーリーはこうつくる
- 競合対抗・価格交渉に勝つやり方！
～ライバルに勝つことは、己に勝つこと！
(1)あなたは競合をきちんと認識しているか
(2)競合対抗の商談を進める10のポイント
(3)「何が違うの？」で答えるべきことを間違っていないか
(4)価格が安くても成功しない
(5)価格交渉成功の7つのポイント
(6)見極め、見切りの勇気とノウハウを
- ベテランが売れる訳ではない！
～営業の初心・原点に帰れ！
(1)営業マンにとって幸せな人生とは
自分の人生は、自分で切り拓け、開拓せよ！
(2)営業の財産は顧客満足の実現である
(3)新規開拓の成功は、あなたの覚悟で決まる

参加申込書 (*個人情報の取扱いに関して「私は貴社の個人情報に関する利用目的を確認、同意の上、申込みをします」) 受講料：会員...23,100円 一般...30,450円
(参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

9/16(木) 新規開拓を絶対成功させる！やり方はこれだ！ 【FAX .03-3699-6629・6729 りそな総合研究所 行】

貴社名				区分	MS・会員・一般	会員番号	
所在地	〒			派遣責任者	ふりがな	役職・氏名	E-Mail
業種(具体的に記入してください)				*セミナーのご案内メールをお送りしております。(原則月1～2回程度) ご案内メールをご希望の方は上記にアドレスをご記入ください。			
TEL	()	FAX	()	取引店	支店		
参加者 ()内にふりがなをご記入ください。	氏名	()	所属	役職			
	氏名	()	所属	役職			
	氏名	()	所属	役職			
当社使用欄	替 / 振 (会・個)	入力日 /	発送日 /	受講料	円	作成日 /	発送日 / 同・別

会員の方：入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。[お問い合わせ先]
一般の方：受講票とともにご請求書をお送りいたします(原則)。セミナー開催前日までにお振込みください。03-5653-3951
*キャンセルはセミナー開催前営業日の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料全額をいただきます。なお、参加申込みが少数の場合や講師の病気等により、開催を中止させていただく場合があります。研修担当